

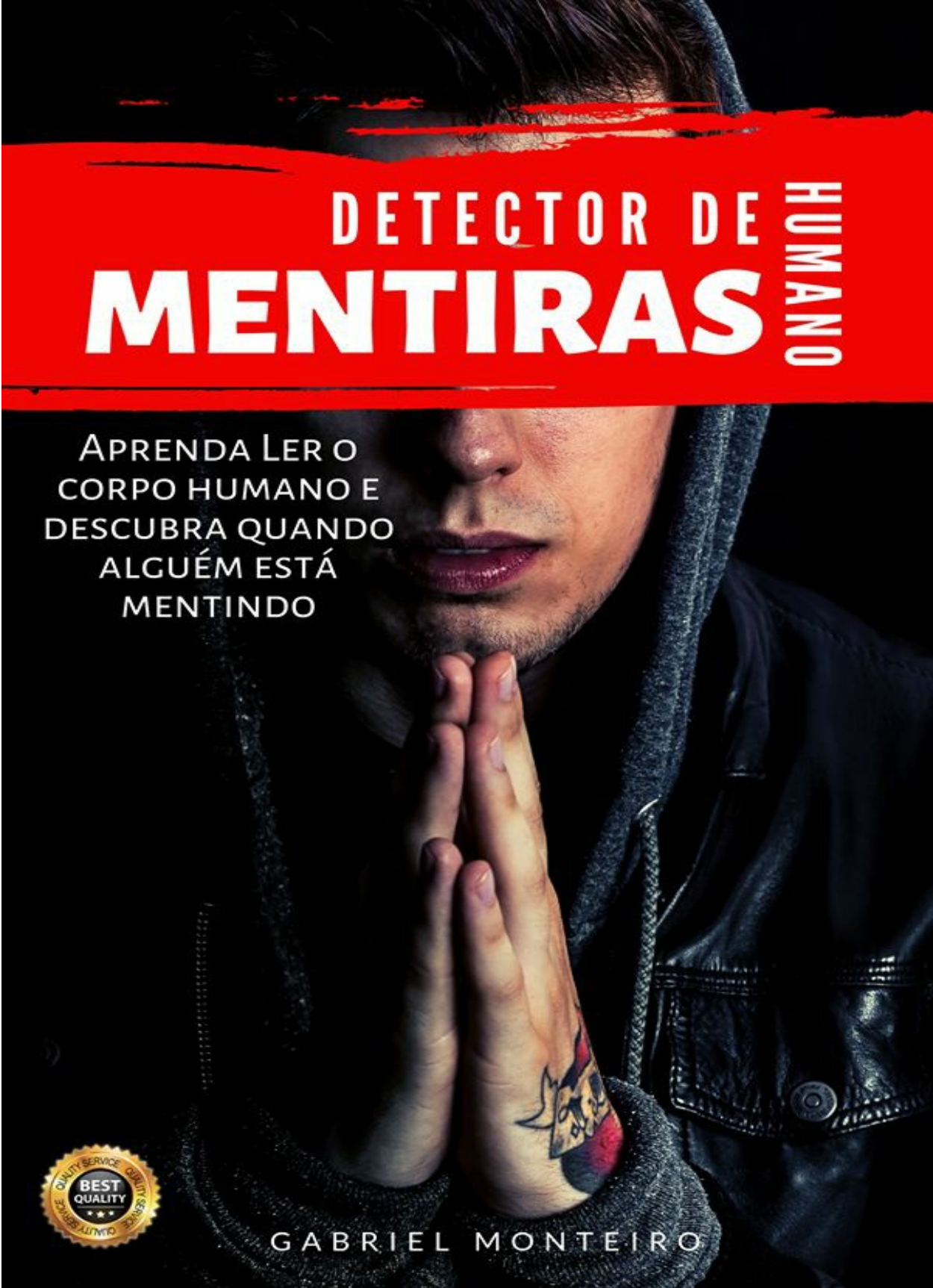
DETECTOR DE **MENTIRAS** HUMANO

APRENDA LER O
CORPO HUMANO E
DESCUBRA QUANDO
ALGUÉM ESTÁ
MENTINDO



GABRIEL MONTEIRO





DETECTOR DE **MENTIRAS** HUMANO

APRENDA LER O
CORPO HUMANO E
DESCUBRA QUANDO
ALGUÉM ESTÁ
MENTINDO



GABRIEL MONTEIRO

Introdução

O que é comunicação não verbal?

Os principais elementos da comunicação não verbal:

Decodificando os elementos não-verbal

A voz

Aparência física

Efeito do espelho

Postura e gesto

Silêncio

Os rituais

Expressões faciais e micro expressões

Espaço e distância

A distância

A importante conexão entre linguagem corporal e a inteligência emocional

Como desenvolver a inteligência emocional?

Poder da linguagem corporal

Para quem deseja treinar

Comunicação não verbal eficaz

Perfis típicos identificados através da linguagem corporal

Como detectar mentiras

Como detectar mentiras: por que mentimos?

Como detectar mentiras: a construção de mentiras

Como detectar mentiras: o ponto fraco da mentira

Como detectar mentiras: O impacto de mentir sobre o verbal e não verbal

Como detectar mentiras: A linha de referência do mentiroso

Como detectar mentiras: o clima de confiança

Como detectar mentiras observando o desconforto

Como detectar mentiras: gestos de segurança

Como detectar a mentira observando os gestos de apaziguamento / tranquilizante

Como detectar mentiras observando a sincronia

Como detectar mentiras, observando a ênfase

Como detectar mentiras observando a imobilização

Como detectar mentiras assistindo ao vazamento

Como detectar mentiras observando gestos de barreira

Como detectar mentiras observando o rosto do mentiroso

Conclusão

Introdução

É comum se pensar que as palavras têm o monopólio da conversa durante uma troca verbal. Mas observe as pessoas ao seu redor. *Há algum elemento que possa lhe dar informações extras sobre elas?*

Qual parte do corpo você acha que fornece mais informações sobre um indivíduo? O corpo fala por nós através de gestos, atitudes, expressões faciais, mimetismo, cheiros, etc.

Mas como decodificar esses elementos não-verbais? Como usá-los para se comunicar melhor?

O poder do não-verbal é reconhecido e usado por grandes comunicadores. Esta maneira de comunicar permite abordar todas as áreas do cérebro do interlocutor. O resultado é uma melhor eficiência de sua mensagem. *É quase impossível não ter comunicação não verbal.*

E um dos benefícios de saber interpretar a linguagem corporal é poder avaliar o grau de mentiras de uma pessoa. Com um pouco de prática e conhecendo a linguagem do corpo, e como as informações são organizadas em nosso cérebro, é possível detectar mentiras facilmente ditas em uma conversa.

“Um gesto fala mais que mil palavras”.

O que é comunicação não verbal?



Na comunicação, há as palavras (aprendidas, compreendidas, dominadas, escolhidas) conscientemente declaradas, e há tudo o que dá vida a estas palavras: o não-verbal composto de muitos elementos (conscientes ou não). Essa linguagem aparentemente inofensiva fala muito mais que nossas simples palavras.

A comunicação não verbal abrange, assim, tudo o que se relaciona com a linguagem corporal, que atua como um vetor inconsciente das nossas emoções: posturas, estilo, gestos, mimetismo, entonação, expressões faciais, contatos físicos, movimentos, etc.

Esses elementos refletem nossos sentimentos profundos sobre uma situação, especialmente quando interagimos com os outros.

Em uma interação, as palavras que usamos representam apenas cerca de 5% das informações ouvidas pelo nosso interlocutor. E aproximadamente 40% dos sentimentos sobre a determinado assunto são transmitidos pela entonação da nossa voz.

A grande maioria da nossa mensagem é transmitida pela nossa linguagem corporal, logo é de suma importância conhecer os elementos do não-verbal, saber como decifrá-los e principalmente dominá-los!

É essencial dominar esses elementos perfeitamente quando se fala em público, por exemplo, ou em uma negociação em que o não-verbal fornecerá informações valiosas para a pessoa que sabe observar com atenção.

Os principais elementos da comunicação não verbal:

- A postura,
- Movimentos e gestos corporais,
- Mimetismo ou movimento do rosto,
- Os movimentos dos olhos
- Mudanças biológicas inconscientes,
- Lágrimas, choro, risos, soluços, etc.

E aqueles em que não podemos necessariamente pensar, mas cuja importância é significativa:

- Gestos emblemáticos específicos de uma cultura,
- Pintura, dança, música, escultura, artes marciais são modos de comunicação não-verbal,
- Roupas, maquiagem, tatuagem ... são todas as maneiras de se comunicar com aqueles ao seu redor para mostrar sua diferença, sua necessidade de pertencer, existência.
- Silêncios, rituais, espaço, etc.

Decodificando os elementos não-verbal

Postura, fala, tom de voz, gesto, olhar, etc., são elementos triviais a priori que dizem muito mais sobre nossas reais intenções e nossas emoções.

A voz

Este é o primeiro vetor de nossas palavras. Sem sequer ver a pessoa que fala para nós, somos capazes de dizer se ela está nervosa, relaxada, se sorri, etc.

Os elementos que caracterizam a voz são os seguintes:

- O tom: variando de muito grave a muito agudo, é específico para cada indivíduo.
- Volume: nível de som a ser adaptado de acordo com o contexto e o público (uma ou mais pessoas, interação amigável ou falar em público, etc.). Uma voz que seja difícil de ouvir ou que não alcance toda uma platéia retornará um sentimento de não domínio do assunto, desconforto ou dúvida sobre o orador.
- O fluxo: é a velocidade com que falamos. Preste especial atenção à sua velocidade se tiver que falar em público, porque é comum falar - muito - muito rápido quando se fala em frente a uma assembléia, indicando certo nervosismo.
- Entonação: o tom da voz literalmente dá vida às palavras. É, de certo modo, a melodia dos nossos discursos. É importante modular o tom da sua voz para capturar a atenção do seu público, por exemplo, ou acordar um público sonolento.

Aparência física

A nossa aparência física geral e vestimenta carregam muitas mensagens quanto à nossa personalidade. Além disso, se você está bem em sua roupa, você vai parecer mais confiante e, assim, inspirar mais confiança nos outros.

Inconscientemente, mesmo antes de nosso interlocutor ter pronunciado uma palavra, nosso cérebro analisa a aparência geral do último. Muitas pessoas vão parar nesta primeira impressão sem tentar descobrir mais.

Este é particularmente o caso em entrevistas de recrutamento, o que você veste mais ou menos conscientemente sobressai certas qualidades - habilidades - bem como alguns aspectos mais abstratos de sua personalidade. Uma aparência negligenciada provavelmente o desqualificará para uma posição de responsabilidade, por exemplo.

Estar vestido como a maioria dos funcionários da empresa para a qual você está se candidatando lhe dá uma vantagem expressa por este sentimento de pertencer ao mesmo círculo.

É o efeito do espelho, induzindo imediata e totalmente inconscientemente simpatia e positividade. Assim, durante uma entrevista de emprego, você terá o cuidado de respeitar o código de vestuário da profissão, mas também o espírito da empresa para o qual você está se candidatando.

As cores que usamos também dizem muito sobre nosso estado de espírito e nossa personalidade.

Efeito do espelho



Quando encontramos uma pessoa pela primeira vez, precisamos avaliar rapidamente seus pontos positivos ou negativos, assim como a maioria dos outros animais faz por razões de sobrevivência.

Fazemos isso examinando o corpo da outra pessoa para ver se ela se move ou gesticula da mesma maneira que fazemos no que é conhecido como "espelhamento". Nós espelhamos a linguagem do corpo um do outro como um modo de nos unirmos, sermos aceitos e criarmos um relacionamento, mas geralmente estamos alheios ao fato de que estamos fazendo isso.

Nos tempos antigos, o espelhamento também era um dispositivo social que ajudava nossos ancestrais a se encaixar com sucesso em grupos maiores; é também um remanescente de um método primitivo de aprendizagem que envolvia a imitação.

Uma das formas mais visíveis de espelhamento é o bocejo - uma pessoa começa e isso desativa todos. O bocejo é tão contagioso que você nem precisa ver outra pessoa bocejar, somente a visão de uma boca escancarada é suficiente para fazê-lo.

Já foi pensado que o objetivo do bocejo era oxigenar o corpo, mas agora sabemos que é serve para criar um espelhamento com os outros e evitar a agressão - assim como também para macacos e chimpanzés.

Não-verbalmente, o espelhamento diz: *“Olhe para mim, eu sou igual a você. Me sinto do mesmo jeito e compartilho as mesmas atitudes”*. É por isso que as pessoas em um show de rock pulam de pé e aplaudem simultaneamente.

A sincronicidade da multidão promove um sentimento seguro nos participantes. Da mesma forma, as pessoas em uma turba enfurecida espelham atitudes agressivas e isso explica por que muitas pessoas normalmente calmas podem perder o controle nesta situação.

O desejo de espelhar também é a base sobre a qual uma fila funciona, por exemplo. Em uma fila, as pessoas cooperam voluntariamente com pessoas que nunca conheceram e nunca verão novamente, obedecendo a um conjunto não-escrito de regras comportamentais enquanto esperam por um ônibus, em uma galeria de arte, em um banco, etc.

O professor Joseph Heinrich, da Universidade de Michigan, descobriu que os impulsos para espelhar outros são programados no cérebro porque a cooperação leva a mais comida, melhor saúde e crescimento econômico para as comunidades.

Ele também oferece uma explicação sobre por que sociedades altamente disciplinadas no espelhamento, como os britânicos, alemães e romanos antigos, dominaram com sucesso o mundo por muitos anos. Espelhar a

linguagem corporal e a aparência da outra pessoa mostra uma frente unida

Espelhar faz com que os outros se sintam "à vontade". É uma ferramenta de construção tão poderosa que uma pesquisa em vídeo em câmera lenta revela que ela se estende a piscar simultaneamente, dilatação de narinas, aumento de sobrancelhas e até mesmo dilatação pupilar, o que é notável, pois esses pequenos gestos não podem ser conscientemente imitados.

- **Criando as Vibrações Certas**

Estudos sobre o comportamento síncrono da linguagem corporal mostram que as pessoas que sentem emoções semelhantes, ou estão no mesmo comprimento de onda e que provavelmente experimentarão um relacionamento, também começarão a corresponder à linguagem corporal e às expressões do outro.

Estar "em sincronia" para se relacionar começa no início do útero, quando as funções do nosso corpo e batimentos cardíacos combinam com o ritmo da nossa mãe, então o espelhamento é um estado ao qual estamos naturalmente inclinados.

Quando um casal está nos estágios iniciais do namoro, é comum vê-lo se comportar com movimentos síncronos, quase como se estivesse dançando. Por exemplo, quando uma mulher toma um gole de uma bebida, o homem limpa o canto da boca; ou ele começa uma frase e ela termina para ele.

Quando uma pessoa diz "as vibrações estão certas" ou que "se sentem certas" em torno de outra pessoa, elas estão, sem saber, referindo-se ao espelhamento e ao comportamento síncrono.

- **Espelhamento em um nível de celular**

O cirurgião cardíaco americano, Dr. Memhet Oz, relatou algumas descobertas notáveis de receptores de coração. Ele descobriu que, como a maioria dos outros órgãos do corpo, o coração parece reter as memórias celulares, e isso permite que alguns pacientes sintam algumas das emoções experimentadas pelo doador de um coração.

Ainda mais notavelmente, ele descobriu que alguns receptores também assumem os mesmos gestos e postura do doador, embora nunca tenham visto o doador. Sua conclusão foi que parece que as células do coração instruem os cérebros do receptor a assumir a linguagem corporal do doador.

Por outro lado, as pessoas que sofrem de distúrbios como o autismo não têm capacidade de refletir ou combinar o comportamento. O mesmo vale para pessoas bêbadas cujos gestos estão fora de sincronia com suas palavras.

Por causa do fenômeno de causa e efeito, se você assumir intencionalmente certas posições da linguagem corporal, começará a sentir as emoções associadas a esses gestos.

- **Espelhando diferenças entre homens e mulheres**



Geoffrey Beattie, da Universidade de Manchester, descobriu que uma mulher é instintivamente quatro vezes mais propensa a espelhar outra, do que um homem a espelhar outro homem.

Ele também descobriu que as mulheres também espelham a linguagem corporal dos homens, mas os homens relutam em espelhar os gestos ou a postura de uma mulher - a menos que ele esteja no modo de conquista.

Quando uma mulher percebe que alguém não concorda com a opinião do grupo, ela está "vendo" o desacordo. Ela percebeu que a linguagem corporal

de alguém que está fora de sincronia com a opinião do grupo e está mostrando seu desacordo ao não espelhar a linguagem corporal do grupo.

Como as mulheres podem "ver" desacordos, raiva, mentiras ou sentir-se magoadas sempre foram uma fonte de espanto para a maioria dos homens. É porque a maioria dos cérebros dos homens simplesmente não estão bem equipados para ler os detalhes da linguagem corporal e não percebe conscientemente discrepâncias de espelhamento.

Cérebros de homens e mulheres são programados diferentemente para expressar emoções através de expressões faciais e linguagem corporal. Normalmente, uma mulher pode usar uma média de seis expressões faciais em um período de dez segundos para refletir e depois realimentar as emoções do falante. O rosto dela refletirá as emoções expressas pelo orador.

Uma mulher lê o significado do que está sendo dito através do tom de voz do falante e de sua condição emocional através de sua linguagem corporal. Isso é exatamente o que um homem precisa fazer para capturar a atenção de uma mulher e mantê-la interessada e ouvindo.

Os homens, por outro lado, podem fazer menos de um terço das expressões faciais que uma mulher consegue fazer. Os homens geralmente têm rostos inexpressivos, especialmente em público, por causa da necessidade evolutiva de reter a emoção para evitar possíveis ataques de estranhos e parecer estar no controle de suas emoções. É por isso que a maioria dos homens parece ser estátuas quando escutam.

A máscara sem emoção que um homem usa enquanto escuta lhes permite sentir o controle da situação, mas não significa que ele não experimenta emoções. Imagens cerebrais revelam que os homens podem sentir emoções tão fortes quanto as mulheres, mas evitam mostrá-las publicamente.

A chave para espelhar o comportamento de um homem é entender que ele não usa o rosto para sinalizar suas atitudes, e sim seu corpo.

- **Quando homens e mulheres começam a parecer iguais**

Quando duas pessoas vivem juntas por um longo tempo e têm uma boa relação, elas geralmente começam a se parecer. Isso ocorre porque eles estão constantemente espelhando as expressões faciais um do outro, que, com o tempo, constroem a definição muscular nas mesmas áreas do rosto. Mesmo casais que não parecem semelhantes podem parecer semelhantes em uma fotografia porque usam o mesmo sorriso.

Em 2000, o psicólogo John Gottman, da Universidade de Washington, em Seattle, e seus colegas descobriram que os casamentos são mais propensos a fracassar quando um dos parceiros não reflete as expressões de felicidade do outro, e também não demonstra expressões de desprezo.

- **Vozes correspondentes**

A entonação, a inflexão da voz, a velocidade da fala e até os acentos também se sincronizam durante o processo de espelhamento para estabelecer ainda mais as atitudes mútuas e construir o espelhamento. Isso é conhecido como 'ritmo' e quase parece que as duas pessoas estão cantando em sintonia.

À medida que um relacionamento cresce com o tempo, o espelhamento das principais posições da linguagem corporal torna-se menor à medida que cada pessoa começa a antecipar as atitudes do outro, e o ritmo vocal com a outra pessoa se torna um meio principal para manter o espelhamento.

Nunca fale a um ritmo mais rápido do que a outra pessoa. Estudos revelam que os outros descrevem sentir-se "pressionados" quando alguém fala mais rápido do que eles. A velocidade de fala de uma pessoa mostra a velocidade com que seu cérebro pode analisar conscientemente a informação.

Fale na mesma velocidade ou um pouco mais devagar do que a outra pessoa e espelhe sua inflexão e entonação. O ritmo é crítico ao tentar marcar compromissos por telefone, porque a voz é seu único meio de comunicação.

- **Criando intencionalmente o espelhamento**

O significado do espelhamento é uma das mais importantes lições de linguagem corporal que você pode aprender, porque é uma maneira clara em que os outros nos dizem que concordam conosco ou gostam de nós.

É também uma maneira de dizermos aos outros que gostamos deles, simplesmente espelhando a linguagem corporal. Se um chefe quiser desenvolver um relacionamento e criar um ambiente descontraído com um funcionário nervoso, ele pode copiar a postura do funcionário para atingir esse objetivo.

Da mesma forma, um funcionário em ascensão pode ser visto copiando os gestos de seu chefe, na tentativa de mostrar concordância quando o chefe está dando sua opinião. Usando este conhecimento, é possível influenciar os outros, espelhando seus gestos positivos e postura.

Isso tem o efeito de colocar a outra pessoa em um estado de espírito receptivo e relaxado, porque ele pode "ver" que você entende seu ponto de vista.

O espelhamento também é eficaz para intimidar ou desarmar pessoas que se considerem "superiores" e tentam assumir o controle das situações. Contadores, advogados e gerentes são notórios por usar a linguagem corporal

de superioridade em torno de pessoas que consideram inferiores. Espelhando, você pode desconcertá-los e forçar uma mudança de posição.

- **Quem espelha quem?**

A pesquisa mostra que quando o líder de um grupo assume certos gestos e posições, os subordinados copiam, geralmente em ordem de hierarquia. Os líderes também tendem a ser os primeiros de um grupo a passar por uma porta e gostam de se sentar na ponta de um sofá, mesa ou banco, em vez de no centro.

Quando um grupo de executivos entra em uma sala, a pessoa com o status mais alto geralmente é a primeira. Quando os executivos estão sentados na sala de reuniões, o chefe normalmente se senta à cabeceira da mesa, geralmente mais distante da porta, por exemplo.

Espelhar a linguagem corporal de alguém faz com que ela se sinta aceita e crie um vínculo e é um fenômeno que ocorre naturalmente entre amigos e pessoas de igual status. Por outro lado, fazemos questão de não espelhar aqueles de quem não gostamos ou estranhos, como aqueles que andam conosco em um elevador ou em pé na fila do cinema.

Espelhar a linguagem corporal e os padrões de fala da outra pessoa é uma das maneiras mais poderosas de construir um espelhamento rapidamente. Em uma nova reunião com alguém, espelhe sua posição sentada, postura, ângulo corporal, gestos, expressões e tom de voz.

Em pouco tempo, eles vão começar a sentir que há algo em você que eles gostam - eles descrevem você como 'fácil de ser'. Isso é porque eles se veem refletidos em você.

Quando alguém assume uma posição, você tem uma de três opções - ignorá-la, fazer outra coisa ou espelhá-la. O espelhamento paga grandes dividendos. Mas nunca espelhe os sinais negativos de uma pessoa.

Postura e gesto



Seus movimentos e a maneira como você os faz são fortes indicadores de como você se sente por dentro e de suas reais intenções. Cara a cara, lado a lado, sentado, em pé, etc. A sua posição na frente de seu interlocutor também determina seu relacionamento com a outra pessoa.

Postura

A posição geral do seu corpo, a inclinação da sua cabeça, a maneira como você se posiciona diante de um interlocutor, envia mensagens inconscientes: você demonstra ser uma ameaça para ele? Você libera calor e bondade ou, pelo contrário, hostilidade e agressividade?

Sentado em frente ao seu interlocutor, você tem a parte superior do corpo inclinada para frente ou se acomoda no encosto da sua cadeira e ficando retraída? Você cruza as pernas? Onde estão suas mãos e o que elas estão fazendo?

Sem sequer uma palavra falada, podemos ler várias informações através da atitude do nosso interlocutor.

Coluna ereta, pés bem ancorados no chão, mãos controladas, olhos vazios são elementos que projetam a autoconfiança, força e um certo carisma.

Já permanecer inclinado para a frente, desviar o olhar, as mãos constantemente em movimentos, passa a impressão de timidez, mal-estar, falta de autoconfiança, nervosismo, etc. E braços ou pernas cruzadas denotam uma atitude fechada.

Gestos

O tamanho e a realização de seus movimentos marcam seu estado: relaxado, ansioso, hostil, ameaçador, aberto, fechado. Cada um de seus gestos é inconscientemente interpretado por seu interlocutor e pode determinar o resultado de uma negociação, por exemplo, ou totalmente desacreditar alguém.

Colocar a mão no cabelo, esfregar o nariz, boca ou queixo são elementos que podem trair uma mentira ou uma grande ansiedade. Bem como movimentos bruscos ou rápidos. Pelo contrário, movimentos grandes, controlados e lentos são sinais de autoconfiança e facilidade.

O olhar

Não é dito que os olhos são o espelho da alma? Além dessa fórmula, o olho devolve um máximo de informações àquele que pode decifrá-lo. O contato visual às vezes é suficiente para dar a resposta a uma pergunta. A intensidade deste último pode deixar à vontade a pessoa a quem está encarando ou, ao contrário, torná-lo desconfortável, até desestabilizar ou amedrontar.

O olhar pode estar presente, apoiado, fixo, instável, fugindo, voltado para cima ou para baixo, direto ou distraído e enviando informações diferentes: dominação, manipulação, fuga, ansiedade, aborrecimento, tédio, raiva, calor, benevolência. etc.

Silêncio

Silêncios são essenciais para ouvir os outros. Alguns silêncios são até pesados de significado.

Existem vários silêncios:

- A pessoa está furiosa, ofendida, irritada, não está em paz, procura se isolar,
- A pessoa está atenta e escuta a outra para entender sua mensagem e recebê-la. Isso evita ser muito impulsivo e não pensar o suficiente sobre o peso do retorno dessas palavras,
- A pessoa está entediada ou não tem nada a dizer
- A pessoa se pergunta,
- A pessoa expressa respeito
- A pessoa expressa superioridade, arrogância.

Alguns silêncios são recíprocos. Não há necessidade de palavras para se entenderem.

Da mesma forma que na comunicação verbal ou não verbal, o silêncio deve ser interpretado e analisado de acordo com o contexto.

Os rituais

Há também rituais de saudação: apertar as mãos, beijar, reverenciar. Esses variam de acordo com os países, os círculos sociais.

Para se comunicar efetivamente, é necessário conhecer esses rituais para entender e levar em conta os costumes de cada um, de modo a não colidir.

Expressões faciais e micro expressões



Uma sobrancelha que sobe, o canto da boca se contorcendo, a testa enrugada, os lábios que estão contraídos. Algumas expressões faciais movidas de forma totalmente involuntária pelos nossos músculos e reconhecidas por todos são facilmente identificáveis.

Outros, mais sutis, e igualmente não intencionais, passam despercebidos pela maioria de nós, mas revelam informações valiosas. Eles são chamados de microexpressões.

Dilatação das pupilas, piscando os olhos quase imperceptíveis, boca que se abre, microexpressões são imperceptíveis a um olho desinformado.

Espaço e distância

A distância

Edward Twitchell Hall - um antropólogo americano especializado no intercultural do início do século XX - classifica o tipo de relação entre duas pessoas de acordo com a distância física que os separa em um dado momento. Ele destacou 4 zonas, variando de acordo com os hábitos e costumes:

- Íntima: área altamente emocional variando de 15cm a 45cm é a distância entre 2 membros da mesma família, por exemplo, ou extremamente próximos, cujos elos são emocionalmente fortes (contatos físicos, sussurros, etc.). Os diálogos não são perceptíveis por uma pessoa fora da zona. Às vezes é chamado de distância do segredo.

A importante conexão entre linguagem corporal e a inteligência emocional



De fato, em alguns estudos, mostra que 93% da comunicação diária é não-verbal - 93%! O Dr. Albert Mehrabian, o principal especialista em comunicação não-verbal, conduziu vários estudos sobre o assunto, e descobriu que:

- 7% de qualquer mensagem é transmitida através de palavras
- 38% através de certos elementos vocais
- 55% através de elementos não verbais (expressões faciais, gestos, postura, etc.)

Como mais da metade da nossa comunicação é feita através da linguagem

corporal, prestar atenção a ela é extremamente importante - especialmente no trabalho. E é aí que entra sua inteligência emocional.

Como pode recordar, a inteligência emocional é a soma de quatro partes:

1. Autoconsciência
2. Autogestão: regulando suas emoções em qualquer situação
3. Consciência social: ser capaz de “ler” outras pessoas
4. Gestão de relacionamento: interagir com outras pessoas

Todos esses quatro elementos são importantes para a linguagem corporal. Vamos olhar para cada um:

1. Autoconsciência: estar atento ao seu tom de voz, postura, etc., para transmitir sua mensagem de maneira apropriada à situação.
2. Autogestão: prestando atenção e mitigando mudanças em sua linguagem corporal à medida que a situação muda
3. Consciência social: entender a linguagem corporal de outras pessoas
4. Gerenciamento de relacionamento: alterando sua própria linguagem corporal e ajustando sua mensagem conforme a situação

É claro que nenhuma dessas informações é útil, a menos que entendamos o significado por trás da linguagem corporal. Aqui estão cinco que são comuns no local de trabalho:

Confiante

- Contato visual sólido

- Rosto relaxado
- Movimentos das mãos estão fluindo e largamente
- Braços estão abertos
- Andando com propósito
- Aperto de mão firme

Nervoso ou incerto

- Incapaz de manter contato visual
- Frequentemente olhando para longe
- O rosto está tenso
- Punhos estão cerrados
- Movimentos da mão são bruscos
- Braços são dobrados para perto
- Aperto de mão fraco

Defensiva

- Pouco ou nenhum contato visual;
- Olhos podem estar abatidos
- Braços estão cruzados sobre o peito
- Gestos de mão são pequenos e perto do corpo
- Rosto é na maior parte neutro

Entediado e não prestando atenção

- Cabeça está para baixo
- Pouco ou nenhum contato visual; olhando para outra coisa
- Olhos são vitrificados
- As mãos estão mexendo com algo ou rabiscando
- Sentado caído na cadeira

Pensando (antes de responder)

- Dedo (s) acariciando ou descansando no queixo
- Mão é colocada na bochecha

- A cabeça está inclinada para um ângulo, os olhos olhando para cima ou para longe.

Como desenvolver a inteligência emocional?

Em termos simples, a inteligência emocional é a forma como os indivíduos se identificam e gerenciam suas próprias emoções e respondem às emoções dos outros.

Trata-se de entender como essas emoções moldam seus pensamentos e ações para que você possa ter mais controle sobre o seu comportamento e desenvolver as habilidades necessárias para gerenciar-se com mais eficiência.

Tornar-se mais emocionalmente consciente nos permite crescer e desenvolver uma compreensão mais profunda de quem somos, permitindo-nos comunicar melhor com os outros e construir relacionamentos mais fortes.

Então veja abaixo algumas dicas para se desenvolver a inteligência emocional:

- Pratique observando como você se sente

Muitas vezes, vivemos uma vida agitada e é muito fácil para nós perdermos o contato com nossas emoções.

Para reconectar, tente definir um temporizador para diferentes pontos durante o dia. Preste atenção para onde essa emoção se manifesta na forma de um sentimento físico em seu corpo e o que o sentimento sente.

- Pergunte suas próprias opiniões

Nesse mundo hiperconectado, é fácil cair em uma "bolha de opinião". É um estado de existência onde suas próprias opiniões são constantemente reforçadas por pessoas que compartilham os mesmos pontos de vista.

Aproveite o tempo para ler o outro lado da história e questionar a si mesmo (mesmo que você ainda ache que está certo). Isso ajudará você a entender os

outros e a ser mais receptivo a novas ideias.

- Assuma a responsabilidade por seus sentimentos

Suas emoções e comportamentos vêm de você, eles vêm de mais ninguém, e uma vez que você comece a aceitar a responsabilidade por seus sentimentos e comportamentos, eles terão um impacto positivo em todos os aspectos de sua vida.

- Aproveite o tempo para celebrar o positivo

Uma parte essencial da inteligência emocional é celebrar e refletir sobre os momentos positivos da vida.

As pessoas que experimentam emoções positivas são geralmente mais resistentes e mais propensas a ter relacionamentos satisfatórios, o que os ajudará a superar a adversidade.

- Não ignore o negativo;

É tão importante refletir sobre sentimentos negativos quanto sobre sentimentos positivos. É essencial entender por que você se sente negativo em se tornar um indivíduo completo, capaz de lidar com problemas negativos no futuro.

- Não esqueça de respirar!

A vida nos leva a várias situações, a maioria de nós experimenta regularmente algum tipo de estresse. Para gerenciar suas emoções quando isso acontece, não se esqueça de respirar.

Vá apanhar ar e colocar um pouco de água fria em seu rosto, ou uma bebida, qualquer coisa para manter a calma e dar-lhe a chance de saber o que está acontecendo e como reagir.

- Um processo para a vida

Entenda e lembre-se de que a inteligência emocional é algo que você desenvolve e exige melhoria contínua. É uma prática que dura a vida toda.

- Mantenha um diário



Uma boa maneira de obter uma medida precisa de si mesmo é manter um diário. Então comece escrevendo o que aconteceu com você no final de cada dia, o que você sentiu e como você o experimentou.

Documentar detalhes como esses ajudará você a entender melhor o que está fazendo e destacar as possíveis causas dos problemas. Revise periodicamente seus comentários e tome nota das tendências.

- Dê e não espere nada em troca

Quando alguém lhe dá algo espontaneamente, sem esperar nada em troca, deixa uma grande marca. Por exemplo, você teve uma conversa interessante

com alguém sobre um livro e, na próxima vez em que se vir com este livro na mão, você dá a ele.

As pessoas do que possuem inteligência emocional constroem relacionamentos fortes porque pensam muito nos outros.

- Reconheça seus gatilhos emocionais

Pessoas autoconscientes são capazes de reconhecer suas emoções à medida que se manifestam. É importante ser flexível com suas emoções e adaptá-las à sua situação.

Não negue suas emoções, mas não seja rígido com elas, reserve um tempo para tratá-las antes de se comunicar.

- Planeje o que você vai sentir

Pense em uma situação em que você está e planeje o que você vai sentir. Pratique nomear e aceitar emoções - nomear emoção lhe dá controle.

Tente escolher uma reação apropriada ao sentimento, em vez de apenas reagir a ele.

- Confie na sua intuição

Se você ainda não sabe ao certo para onde ir, confie na sua intuição. Afinal, o seu subconsciente aprendeu qual caminho tomar ao longo de sua vida

[Aprender a amar a](#) autoconsciência e o autocuidado, dominar-se melhor para que possa cuidar-se melhor e interagir com os outros é a [base da Inteligência Emocional](#).

- Coma bem e cuide do seu corpo

Parece fácil, mas o fato de regular o que você comer e beber pode ter um efeito enorme sobre o seu estado emocional, de modo a tentar o seu melhor para manter uma dieta equilibrada e atividades físicas.

- Não fique chateado

Transfira sua energia emocional em algo produtivo. É normal manter emoções avassaladoras por dentro, especialmente se não for hora de deixá-las sair. No entanto, quando você faz isso, em vez de evacuá-lo em algo fútil, transforme-o em motivação.

- Construa relacionamentos fortes no trabalho

Uma das coisas mais importantes é criar uma rede de suporte desde o primeiro dia de trabalho. Esses convênios ajudarão você a progredir ao longo do tempo e a ajudá-lo a realizar tarefas diárias quando precisar delas.

Você deve ver todos como alguém com quem você pode desenvolver um relacionamento de trabalho. Algumas pessoas podem resistir aos seus esforços, dependendo de seus objetivos ou visão de mundo, mas não deixem que elas o incomodem.

Deve-se basear seus relacionamentos em ações positivas e não em fofocas ou reclamações. Com o tempo, sua reputação e os relacionamentos que você construiu o ajudarão. Você nunca sabe quem essas pessoas poderiam lhe oferecer um emprego no futuro e muito mais o ambiente de trabalho se torna muito mais agradável.

- Sua atitude no trabalho

Se você chega ao trabalho todos os dias com uma atitude negativa, é você quem perde no final. Atitude é uma questão de perspectiva e perspectiva. Se você ouvir uma história que aconteceu com um colega, pode não ser a versão exata que você recebeu.

Uma boa maneira de mudar o seu plano de jogo é tentar contar a história do ponto de vista de outra pessoa, o que torna mais fácil reformular a situação.

Dica: Isso nem sempre é culpa dos outros e, se for, o poder de mudar está

principalmente em suas mãos.

Desenvolver sua inteligência emocional no trabalho trará a você melhor desempenho em todos os níveis. Você reagirá com o desapego e, acima de tudo, melhorará constantemente.

Você conduzirá melhor sua vida, será mais realizado e, portanto, terá melhores interações com os outros ou com a empresa.

Agora você tem as chaves para entender o valor de desenvolver sua inteligência emocional no trabalho. Só resta colocá-los em prática!

- Saiba como construir relacionamentos humanos justos e calorosos

Porque não é suficiente identificar as próprias emoções e as dos outros. Tudo isso deve servir para orientar nossas palavras e nosso relacionamento uns com os outros. Perceber que você tem medo de seu professor ou seu chefe é inútil se você não mudar sua maneira de estar na frente dele.

Há, indubitavelmente, nossa inteligência racional: nessa situação, com todas as emoções sentidas, que atitude útil e positiva ter? Você não está muito frio ou muito quieto? Em algumas situações delicadas, incluindo conflitos, não é proibido procurar aconselhamento.

Você age com tato e sutileza e o sucesso é mais frequentemente o encontro. Você implantou sua inteligência emocional.

- Cuidado com o jogo da culpa

O jogo da culpa é jogado quando você aponta todos, exceto você. Quando você se concentra em comportamentos desnecessários ou emoções sem saber como lidar com elas, está perdendo tempo.

É importante respirar de tempos em tempos e se livrar dessa frustração com um amigo. Lembre-se de que você é o único criador de suas insatisfações.

As pessoas reagem ao que veem e não ao que você realmente pode ser ou ao

que você pode oferecer. O que eles veem é a impressão do que eles receberão.

- Saiba dizer não

Inteligência emocional é sinônimo de autocontrole. Quanto mais difícil você for dizer "não", mais stress, esgotamento e depressão você experimentará.

Quando é necessário dizer "não", as pessoas com inteligência emocional alta evitam responder "não acho que eu possa fazer isso". Ou dizer simplesmente "não" é comprometer-se totalmente com o que você disse anteriormente "sim".

- Não espere que as pessoas confiem em você (se você não pode confiar nelas)

Pode ser difícil criar confiança com uma pessoa e, uma vez perdida, é muito difícil recuperá-la.

Tente estar ciente de que as pessoas são apenas seres humanos e cometem erros.

Ao oferecer sua confiança, você está convidando as pessoas a oferecer sua confiança de volta.

- É a sua escolha

Você tem a capacidade de escolher como você reage a uma situação - você pode reagir exageradamente ou permanecer calmo. Mas a escolha é sua.

- Objetivos Pessoais

Objetivos pessoais podem fornecer direção de longo prazo e motivação de curto prazo.

Então pegue uma caneta e papel, pense em onde você quer ir e estabeleça metas.

Baseie-os em seus pontos fortes e os torne relevantes para você e, em última

análise, torne-os empolgantes e viáveis. Essa tarefa é suficiente para motivá-lo instantaneamente!

- Seja realista

Quando você definir uma nova meta, certifique-se de ter metas realistas e claras para alcançar essa meta e entenda que a mudança é parte integrante da vida.

- Pensamento Positivo

Para se manter motivado, é importante manter um estado de espírito positivo e otimista.

Considere problemas e fracassos como oportunidades de aprendizado em vez de fracassos e tente evitar pessoas negativas e escolha se cercar de pessoas positivas e motivadas, elas terão um grande efeito sobre você.

- Aprendizagem ao longo da vida

Conhecimento e informação são essenciais para nutrir sua mente e mantê-lo curioso e motivado. E com informações tão facilmente acessíveis, você tem a oportunidade de alimentar seus valores e paixões ao clique de um botão!

- Prepare-se para sair da sua zona de conforto

O maior obstáculo para atingir todo o seu potencial não é desafiar-se com frequência suficiente.

Grandes coisas podem acontecer se você estiver pronto para sair da sua zona de conforto, faça isso sempre que puder.

- Não tenha medo de pedir ajuda

Não tenha medo de pedir ajuda quando precisar e vice-versa. Se os outros precisarem de ajuda, não pare de lhes dar alguns. Ver outras pessoas bem-sucedidas só pode motivá-lo.

- De pé e alongue



Para aumentar sua motivação a curto prazo, levante-se e estique o máximo que puder por 10 segundos. Quando você retornar ao seu escritório, você estará no estado de espírito certo e pronto para trabalhar.

- Ouça

Antes que você possa ter empatia com alguém, você deve primeiro entender o que eles estão dizendo, o que significa que ouvir é o epicentro da empatia.

É sobre deixá-los falar sem interrupções, preconceitos, ceticismo e pausar seus próprios problemas para que você possa absorver a situação deles e pensar sobre como eles se sentem antes de reagir.

- Tente ser acessível

Se você é o líder de uma equipe ou trabalha em um projeto com outras pessoas, tente ficar acessível.

- Questão de Perspectiva

Nós todos sabemos que a frase "se coloca no lugar deles", e é exatamente isso. A maneira mais fácil de ganhar uma pequena perspectiva na próxima vez que surge uma questão ou situação é trocar de lugar com a outra pessoa e realmente pensar sobre o que está acontecendo do ponto de vista dele.

Às vezes não há bem ou mal, mas pelo menos você entenderá o suficiente para chegar a uma solução ou oferecer conselhos úteis.

- Abra-se

Uma das maneiras mais rápidas de oferecer uma troca sincera ou um sinal de empatia é ouvir as experiências de alguém e se conectar com uma experiência semelhante à sua. Não tenha medo de se abrir, pode ser o começo de uma grande amizade duradoura.

- Mergulhe em uma nova cultura

O velho ditado "a viagem amplia a mente" ainda é relevante, mesmo neste mundo cada vez menor. Às vezes, a melhor maneira de abrir sua mente é pular em um avião e ir para algum lugar completamente diferente.

- Comece com uma habilidade de cada vez

Uma boa maneira de começar a melhorar suas habilidades sociais é isolar uma habilidade que você sabe que gostaria de desenvolver, o que permite que você identifique melhor e se concentre nela.

- Use os sapatos de outra pessoa

Não literalmente claro! Todo mundo já ouviu a frase "andar um quilômetro no lugar de outra pessoa", mas quantas pessoas realmente praticam esse conselho? É também uma questão de empatia.

- Faça uma pausa das mídias sociais

Eu não quero parecer velho, mas tirar sua vida social do mundo e se envolver cara a cara com as pessoas abrirá tantas oportunidades para você desenvolver e desenvolver suas habilidades sociais.

Então da próxima vez, em vez de enviar uma mensagem instantânea para o seu melhor amigo, tomar uma bebida, sair juntos sem o seu telefone! Afinal a inteligência emocional não se estende dentro dos limites da mídia social.

- Isso não é o que você diz, é como você diz

Falamos sobre a importância da comunicação não verbal e como isso pode afetar a opinião de uma pessoa sobre você.

Linguagem corporal, tom de voz e contato visual são essenciais para que os outros saibam como você se sente emocionalmente.

Assim, uma vez que suas emoções sejam "dominadas", observe como você as comunica, inclusive fisicamente.

Poder da linguagem corporal

Ouvir e entender o interlocutor além de suas palavras permite, entre outros:

- Interagir de forma clara e eficiente com seus interlocutores
- Convencer mais facilmente adotando a postura correta e os gestos adequados.
- Redirecionar uma negociação para um interlocutor, identificando sinais de aborrecimento, desinteresse, etc.
- Identificar a personalidade de um candidato a recrutamento identificando sinais de nervosismo ou mentiras.
- Gerenciar conflitos de forma mais eficaz e detectar não ditos
- Identificar a resistência à mudança antes que ela seja claramente indicada.

Para quem deseja treinar

Aqui estão alguns exercícios simples que você pode praticar sempre que quiser:

- Observe o comportamento das pessoas, nos transportes públicos, salas de espera, terraços de café, etc.
- Observe os rituais: escolha de lugares em um teatro, em um restaurante, perto da porta, perto de uma parede, isolado de outros.
- Observe a linguagem não-verbal e verbal sem prestar muita atenção ao conteúdo do que é dito.
- Assista os debates televisionados com cuidado.
- Sincronize suas ações com as da pessoa com quem você está em relação.

Comunicação não verbal eficaz

Aqui estão algumas dicas para ajudá-lo a se comunicar de forma mais eficaz:

- Adote uma atitude de abertura e curiosidade,
- Fique atento a inconsistências. As necessidades não-verbais reforçam sua mensagem verbal. Então você tem que ter certeza que eles combinam.
- Dê atenção total ao seu interlocutor. Mostre que você está presente e que só pede para entendê-lo. Fique na sua frente. Mantenha contato visual. Não cruze seus braços. Adote uma posição aberta e relaxada.
- Diga à pessoa que você entende e se importa com o que ela lhe diz.
- Tenha um olhar gentil.

Perfis típicos identificados através da linguagem corporal



Alguns perfis típicos que você pode identificar facilmente com a linguagem corporal:

O mentiroso

Ele vai piscar mais rápido
Seus olhos vão para a direita
Ele vai usar um sorriso forçado
Seu corpo será mais rígido, defensivo.

Honesto

Vai inclinar-se ligeiramente em direção a você, busto para frente, posição relaxada,
Suas pupilas geralmente ficam dilatadas
Seu sorriso será caloroso.

O desconforto

- Bochechas vermelhas,
- Limpa a garganta com mais frequência
- Evite cruzar o olho
- Procure tomar cuidado para não pensar mais nisso, para se tornar invisível.

Confiança

- Posição direita, frente, mãos nas costas,
- Cabeça alta.

Na defensiva

- Olhando para longe,
- Ligeiro aumento no tom da voz.

Tédio

- Olhar, onda,

- Pouco piscando,
- Queixo na palma da mão,
- Dificuldade para capturar sua atenção.

Agressividade

- Posição do corpo muito perto,
- O olhar sério, furioso.

Como detectar mentiras



Você sabe identificar quando alguém está mentindo para você? Já mentiu? Ou alguém já mentiu para você?

Existe uma alta probabilidade de você responder sim às duas perguntas. Durante a nossa vida, somos forçados a mentir muitas vezes e por vários motivos. Mas antes de olhar como detectar mentiras, é interessante saber como a mentira funciona e ver o que a causa na pessoa que mente.

Durante a sua detecção, é importante não tirar conclusões muito rápidas, porque um julgamento falso é rapidamente alcançado. É por isso que há certas regras a respeitar, porque um erro pode por vezes ter uma consequência seria para uma pessoa que é acusada de mentir, enquanto é perfeitamente honesta.

Como detectar mentiras: por que mentimos?

É importante procurar a causa da mentira e há muitas razões para mentir, tais como:

- Para conseguir alguma coisa.
- Para bajular seu ego.
- Então ficamos sozinhos.
- Pelo medo.
- Dominar.
- Para agradar uma pessoa.

Como detectar mentiras: a construção de mentiras

O mentiroso procura abusar da confiança de seu interlocutor para enganá-lo. Ele distorce os fatos reais, modifica informações ou chega a inventar uma história de qualquer tipo.

Ele deve então adaptar tudo isso ao contexto e à pessoa que ele está enfrentando. Ele deve criar, imaginar e depois projetar-se em sua mentira, e então tomar todas as informações que lhe permitam realmente implementá-lo. A mentira será ainda mais eficaz se o mentiroso conhecer os pontos fortes e fracos da pessoa que tem à sua frente.

Como detectar mentiras: o ponto fraco da mentira

Para fazer uma bela mentira, o mentiroso deve, portanto, adaptar-se a múltiplos parâmetros que vimos logo acima. Contudo, a mentira criará automaticamente algumas reações emocionais inconscientes e incontroláveis.

Claro, isso irá variar dependendo do tipo de mentira, da situação e da pessoa que você quer enganar. O medo de ser descoberto, assim como o estresse, são as principais emoções produzidas, em diferentes graus. Por exemplo, esquecer um fato causará menos estresse do que inventar algo, porque é mais fácil esquecer do que criar um fato que não existe.

Por outro lado, o estresse e o medo, estarão bem mais presentes quando a mentira tiver que ser inventada rapidamente, sem ter tempo para pensar. O cérebro do nosso mentiroso estará ocupado demais fazendo a mentira dele, e será incapaz de esconder as emoções do estresse e do medo, especialmente se sua mentira exigir que ele simule uma emoção.

Como detectar mentiras: O impacto de mentir sobre o verbal e não verbal

Os gestos acompanham nossa linguagem verbal, enfatizam, ilustram, complementam, pontuam, assim como as expressões que mostram nossas emoções.

O objetivo do mentiroso é conseguir acreditar em sua mentira, esse objetivo colocará uma pressão mais ou menos grande "nos ombros". O corpo irá, portanto, produzir certos sinais, como inconsistências entre palavras, gestos e emoções.

O sistema límbico cobrará assim a defesa do corpo contra esse importante estresse e, inconscientemente, pedirá a ele que reduza esse estresse por meio de comportamentos tranquilizantes ou fuja da situação por causa do medo. É, portanto, essa falha que deve ser explorada para descobrir a mentira.

Como detectar mentiras: A linha de referência do mentiroso

Assim como ao decodificar a linguagem não-verbal de seus interlocutores, para conhecer seus pensamentos e intenções, você terá que estabelecer uma linha de referência para observar com segurança os gestos inconsistentes do mentiroso. Você deve, portanto, conhecer seu comportamento não-verbal em uma situação confortável; a postura que ele adota, seus gestos usuais etc.

São as mudanças nessa linha de base que precisam alertar que há um problema. Os sinais de medo, estresse, culpa, estão todos relacionados ao desconforto e, portanto, presentes durante a mentira. No entanto, desconforto não significa necessariamente que uma pessoa está mentindo, portanto, esteja

alerta. O corpo pode mostrar desconforto em muitas situações fora da mentira.

Lembre-se especialmente que a transição de uma situação de conforto para uma situação de desconforto deve alertá-lo de que ocorreu uma mudança nas emoções do seu interlocutor. Você então precisará procurar por outros sinais de duplicidade (verbal e não verbal), sempre relevantes para o contexto, de modo a ter certeza de sua análise.

Lembre-se que uma pessoa inocente injustamente acusada, ou vendo que você tem dúvidas sobre suas palavras, também pode mostrar sinais de medo e estresse.

Como detectar mentiras: o clima de confiança

Quanto mais confortável uma pessoa estiver falando com você, mais fácil será detectar sinais não-verbais de desconforto relacionados à mentira. É por isso que você precisa criar confiança desde o início de seu relacionamento quando seus relacionamentos forem construídos.

É imediatamente mais simples estabelecer uma linha de base quando a pessoa não se sente ameaçada.

Ao procurar por uma mentira, você precisará prestar atenção ao modo como você faz as suas perguntas, em que você se encontra, que você vê na sua frente. Sua atitude não deve perturbá-la, em nenhum momento ela deve suspeitar que você acha que ela está mentindo.

Se você é infeliz, agindo de forma suspeita, violando seu espaço de vida, olhando para ele com desconfiança, fazendo perguntas acusadoras, ou de outra forma, isso influenciará negativamente sua análise da mentira.

Primeiro, detectar mentiras consiste em observar e saber fazer as perguntas certas, analisando a linguagem não verbal. Quanto mais comportamentos não-verbais você encontrar, mais você pode confiar em suas observações e mais você pode determinar se a pessoa é honesta ou não.

Não hesite em perguntar a outra pessoa para mais detalhes, faça perguntas do tipo; "Eu não entendi, você pode me explicar de novo?" Peça-lhe para completar o que ele diz, pedir detalhes, etc., (sem parecer suspeito, claro).

Quanto menos o entrevistado estiver na defensiva, mais ele concordará em fornecer informações.

Como detectar mentiras observando o desconforto



Sempre que não gostamos do que acontece conosco, se desaprovamos o que

vemos e ouvimos, ou se somos forçados a falar sobre algo que preferimos não divulgar, sentimos desconforto.

A excitação do cérebro límbico acelera o batimento cardíaco, o suor aumenta, os pelos se eriçam e a respiração acelera. Estas são reações fisiológicas, não necessitando de reflexão da nossa parte.

O corpo expressa desconforto de forma não verbal, nos movemos de maneira a bloquear ou fugir da situação, movimentamos nossos pés, nos movemos, etc. Você já percebeu esse tipo de comportamento de desconforto nas pessoas, mas isso não prova necessariamente a mentira.

É interessante notar que os mentirosos são menos táteis, ao contrário do indivíduo honesto que dá mais impacto às suas palavras tocando seu interlocutor, a distância ajuda a reduzir a ansiedade que o mentiroso experimenta.

Se você observar uma diminuição no toque durante a discussão, isso pode ser um sinal de decepção. Mas, novamente, a ausência de toque não significa necessariamente que uma pessoa esteja mentindo, e estamos mais inclinados ao contato físico com algumas pessoas do que com os outros.

Quando você olha para o rosto da outra pessoa, para sinais de conforto ou desconforto, olhe para a boca, que pode estar tremendo de desconforto, sinais como desprezo ou uma careta podem também aparecer.

Uma expressão facial que permanece visível por muito tempo não é normal, seja um sorriso, um olhar surpreso ou uma sobrancelha levantada, isso não é autêntico.

Os comportamentos de bloqueio dos olhos também são comuns em caso de desconforto, uma pessoa fecha os olhos (ou passa a mão na frente deles) para

bloquear o que ela acabou de ouvir quando ela não gosta da pergunta ou da resposta.

Um aumento no palpar das pálpebras também pode ser observado quando um indivíduo está incomodando. Esses comportamentos oculares contam muito sobre como a informação é recebida pelo seu interlocutor.

Durante uma conversa difícil, é possível notar um aumento na respiração ou transpiração, mãos trêmulas, lábios, dedos, etc. Se a pessoa tenta esconder ou limitar o movimento de suas mãos ou lábios ao devolvê-los, por exemplo, isso geralmente indica constrangimento e duplicidade.

A voz também pode mudar, pode parecer mais aguda ou "quebrar", a garganta seca e a saliva se torna mais difícil de engolir por causa do estresse. É claro que todos esses sinais de tensão devem ser analisados no contexto.

Como detectar mentiras: gestos de segurança

Como o cérebro está sob muito estresse e medo durante a mentira, ele busca defender o corpo e fazê-lo sair dessa situação o mais rápido possível.

O sistema límbico produzirá então muitas ações, às vezes até simultâneas, sempre com o objetivo de retornar a uma situação mais confortável.

Como detectar a mentira observando os gestos de apaziguamento / tranquilizante

O sistema límbico irá, portanto, ordenar a acalmar o corpo quando estamos em uma situação de desconforto. Ele vai usar algumas partes do corpo (na maioria das vezes mãos), para ter contato com o rosto, pescoço, tronco,

braços, pernas e outros. Aqui estão algumas dicas para melhor observar e analisar:

- Para poder observar seu contato da maneira mais eficiente possível, certifique-se de que nada atrapalhe sua visão geral. Quanto mais você puder observar o corpo da pessoa à sua frente, melhor será, é claro que nem sempre é óbvio, se a pessoa está, por exemplo, sentada em uma mesa ou em um escritório, sua análise não-verbal será mais complicada
- Esteja pronto para ver o nervosismo do seu interlocutor quando você entra em uma discussão séria (seja no campo profissional ou não), se existem questões importantes na discussão em questão, não é de surpreender que a pessoa parece estressada.
- Ajude a pessoa na sua frente a relaxar, como visto acima, procure colocar em bom estado para ver sua linha de referência.
- Uma vez que a linha de base é estabelecida, você pode usá-la para analisar comportamentos futuros.
- Observe o aumento de gestos tranquilizantes à medida que a conversa continua, veja se há um aumento em sua frequência em resposta a uma pergunta, por exemplo, ou a uma informação específica. Um aumento significaria que a informação ou pergunta perturbou a pessoa com quem você está falando. Identifique e lembre-se do elemento que desencadeia o estresse na pessoa, porque o assunto terá que ser mais explorado. Você sabe por enquanto que esse assunto está estressando a pessoa.
- Não cometa o erro de encadear perguntas, coloque em um e depois ouça, caso contrário, você terá muita dificuldade em detectar mentiras se deixar a pessoa desconfortável com perguntas de triagem. Dê tempo para responder, e suas perguntas devem ser formuladas para que você

possa separar a verdade do errado, quanto mais precisa for a sua pergunta, mais específicos serão os comportamentos não-verbais.

- Esforce-se para liderar a conversa, se você liderar o barco, o comportamento não-verbal do seu interlocutor será mais numeroso.
- Mesmo que a pessoa fale muito, saiba que isso não significa que ela diz a verdade, como a informação não é verificada, as palavras devem ser tiradas com uma pinça.
- Dois comportamentos relacionados ao estresse podem ser observados, em primeiro lugar, estresse no momento da pergunta, o indivíduo pode, então, reagir inconscientemente, usando comportamentos de afastamento, como a retirada dos pés ou busto.
- Então vem o segundo, que não é outro senão o apaziguamento, como massagear e tocar o pescoço ou esfregar o nariz, enquanto reflete sobre a resposta.
- Um indivíduo que está mentindo pode muito bem exibir esses comportamentos, assim como uma pessoa nervosa também pode apresentá-los. Uma pessoa que massageia seu pescoço, toca seu nariz ou outros enquanto fala, pode muito bem mentir, mas uma pessoa honesta sob estresse também pode exibir esse tipo de comportamento.

Os gestos de apaziguamento estão aí para aliviar uma tensão interna, qualquer que seja a causa. Não conclua muito rapidamente que uma pessoa está mentindo porque mostra gestos tranquilizantes diante de um determinado assunto.

O apaziguamento ajuda-nos a saber se uma pessoa está estressada e identifica áreas para investigação adicional. Através de perguntas bem formuladas, você pode provocar e reconhecer gestos de apaziguamento para entender melhor as intenções e pensamentos do seu interlocutor.

Como detectar mentiras observando a sincronia

É preciso prestar atenção constante à sincronicidade entre a linguagem verbal e não verbal, entre eventos e emoções, etc. Quando seu interlocutor responde afirmativamente, o movimento de sua cabeça deve sustentar suas palavras, não deve haver discrepância.

Se a pessoa diz "não é ela quem fez alguma coisa", ela acena para dizer sim, há uma falta de sincronia. Como há uma contradição em seu cérebro, pode acontecer que uma pessoa inverta os movimentos da cabeça.

Este é um exemplo entre outros de comportamento que não é síncrono, e isso é muitas vezes equacionado com mentir porque a aparência de tal comportamento é sinal de desconforto. Pelo contrário, uma pessoa síncrona é uma pessoa confortável.

Como detectar mentiras, observando a ênfase

Quando falamos, usamos nossos membros para enfatizar nossas palavras, a ênfase e, portanto, uma manifestação universal de honestidade.

Quando o cérebro límbico não suporta mais nossas palavras, mostramos menos ênfase e, em geral, são os mentirosos que mostram menos ênfase. Eles estão tão focados em elaborar suas mentiras que esquecem os gestos que os acompanham. Quando um mentiroso tenta fazer uma resposta, sua ênfase é muitas vezes desprovida de naturalidade, ou está fora do alvo, ele não a usa na hora certa.

Os comportamentos de ênfase não verbais são na maioria das vezes mais precisos do que palavras quando tentam identificar a verdade em palavras. As pessoas que falam com as mãos, enfatizam suas palavras com gestos, os comportamentos das mãos sustentam a honestidade das palavras dos sentimentos e do pensamento.

Pelo contrário, as pessoas tendem a se conter, limitar seus movimentos e mostrar comportamentos de abstinência quando não se envolvem com o que dizem, mentirosos tendem a mostrar gestos pensativos, como colocar um dedo o queixo ou esfregando suas bochechas, como se estivessem pensando em uma resposta, o que é claramente diferente do que pessoas honestas estão dizendo.

A falta de movimento dos braços e a falta de ênfase podem indicar decepção, mas como você sabe, é difícil avaliar essa falta. É importante lembrar quando e em que contexto isso acontece, especialmente quando se trata de abordar um determinado tópico.

Qualquer mudança no comportamento deve ser observada, quando os braços param de se movimentar enquanto estavam animados até agora, é certo que existe uma razão. Lembre-se de que, em geral, os mentirosos não se envolvem e não confiam no que dizem.

Embora o cérebro pensante escolha as palavras para mentir, o sistema límbico não se sente envolvido no engano e, portanto, não enfatiza as palavras através da comunicação não-verbal.

Como detectar mentiras observando a imobilização

As emoções relacionadas à mentira causam a imobilidade do corpo. Você perceberá então que os gestos são menos amplos e visíveis, ou mesmo inexistentes. Mas como sempre, você tem que comparar isso com a linha de referência do mentiroso.

Como detectar mentiras assistindo ao vazamento

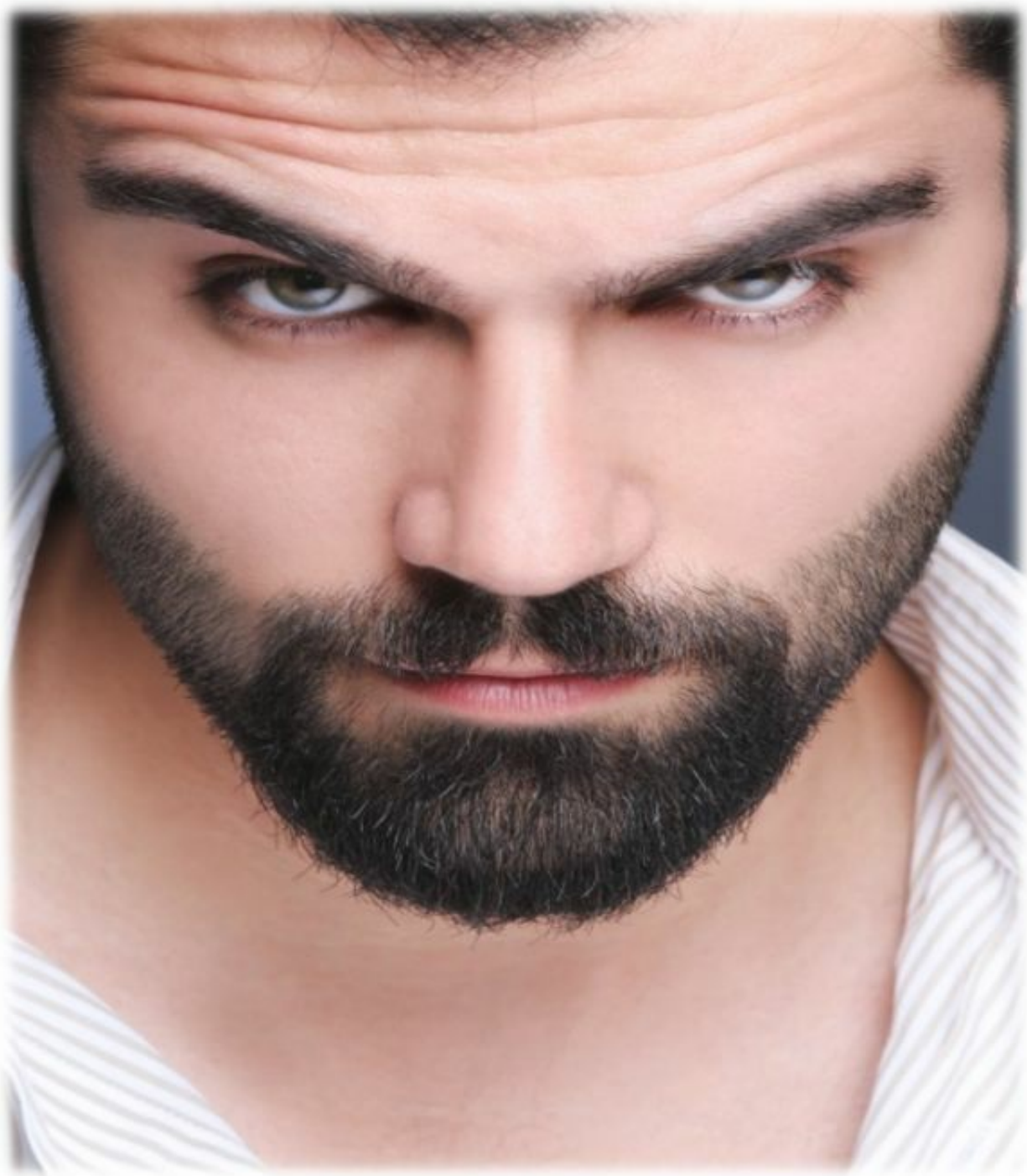
O mentiroso tentará terminar a interação rapidamente, porque ele terá um forte desejo de sair desta situação desconfortável, você pode observá-lo, por exemplo, pela direção dos pés em direção à saída, a direção do corpo onde o cérebro quer ir, ou por movimentos unilaterais do ombro.

Como detectar mentiras observando gestos de barreira

O mentiroso, enquanto estiver deitado, inconscientemente se protegerá das palavras de seu interlocutor, porque pode se tornar um perigo se a mentira for descoberta.

Vários comportamentos podem ser observados, como braços cruzados na frente do tronco ou qualquer objeto preso na frente dele, o que pode simbolizar a proteção. Se você se sentar em uma mesa, o antebraço colocado como uma barreira para você também é um bom exemplo.

Como detectar mentiras observando o rosto do mentiroso



O sistema límbico também produzirá alguns sinais no rosto do mentiroso. Em caso de medo ou nervosismo, será possível observar mudanças em certas partes do rosto, tais como:

- Franzir a testa.

- Beliscar, morder ou tremer dos lábios.
- Tremor do queixo.
- Suar

Se você testemunhar emoções simuladas, às vezes você observará inconsistências. E duas emoções podem estar presentes simultaneamente no rosto. Por exemplo, um sorriso misturado com medo nos olhos, sobrancelhas e testa.

Como detectar mentiras em 4 passos básicos

Primeiro, observe o que acontece quando você faz a pergunta, preste atenção a comportamentos que indicam que a pessoa está limitando seus movimentos, que a pergunta está afetando negativamente a ele, ou que ele está tentando se confortar para mitigar o problema.

A pessoa demonstra sinais de desconforto ao ouvir a pergunta? E porque? Como visto acima, faça sua pergunta, espere e observe.

Segundo, observe como a pessoa lida com a questão, a pergunta a perturba? Parece tenso? Ela hesita? As mudanças nas expressões faciais e comportamentos são múltiplas e mostram uma mudança nas emoções, bem como nos pensamentos. Se suas perguntas deixam a pessoa desconfortável, você deve encontrar o motivo.

Em terceiro lugar, faça uma pausa após a resposta à sua pergunta, para que você sempre observe os gestos de apaziguamento na pessoa à sua frente.

Quando uma pessoa está estressada, ela tenta se acalmar, então, ao tentar identificar esses comportamentos, é possível encontrar a causa. Em caso de desconforto após uma pergunta, a pessoa poderia muito bem manifestar comportamentos entre aqueles que foram vistos ao longo do artigo, para aliviar o estresse que o problema causou.

Você deve se lembrar de uma coisa, não há comportamento revelando duplicidade, não há nenhuma técnica milagrosa que explique como detectar a mentira e saiba 100% se uma pessoa está mentindo para você, deve-se lembrar que você pode ter sido capaz de detectar comportamentos que significam desconforto ao falar sobre um assunto, mas não pode dizer que isso é necessariamente uma mentira.

No entanto, você pode fazer o melhor para entender o que coloca a pessoa em desconforto, como vimos, é necessário colocar a pessoa nas melhores condições possíveis para estabelecer a famosa linha de referência e, portanto, identificar qualquer mudança suspeita.

Conclusão

A linguagem não verbal é uma arte. É outro grau de comunicação, um código de vida.

O uso adequado permitirá que você crie confiança e transparência, o que pode melhorar a qualidade de seus relacionamentos.

Todos esses modos de expressão permitem a comunicação entre pessoas de diferentes idiomas.

Porém é preciso ter cuidado para não assumir que esses sinais como universais. Eles devem ser interpretados de acordo com o contexto. Afinal o significado de um gesto não tem necessariamente o mesmo significado que no país onde você está localizado.

Devemos sempre permanecer cautelosos e vigilantes durante essas trocas. Não caia na armadilha de interpretações muito rápidas ou malucas. Basear-se unicamente no não-verbal pode levar a grandes erros.

Note que o não-verbal é um complemento do que é dito e não o substitui. Logo nunca deve ser um fim em si mesmo.